

# 2021

---

ALTICOME FORMATIONS



# BTS MCO

## (MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL)

Diplôme d'Etat

Niveau 5 Européen | Niveau 3 en France

ALTICOME<sup>\*</sup>  
formations

---



Qualiopi  
processus certifié

afnor  
CERTIFICATION

FRANCE  
compétences

WWW.ALTICOME.FR

# Sommaire

- 03 Introduction :  
Qui sommes-nous ?
- 04 Présentation du BTS MCO
- 05 Présentation du programme détaillé

WWW.ALTICOME.FR • 02 23 44 74 69 • RUE DU BORDAGE - 35510 CESSON-SÉVIGNÉ



# ALTICOME FORMATIONS



# ALTICOME FORMATIONS

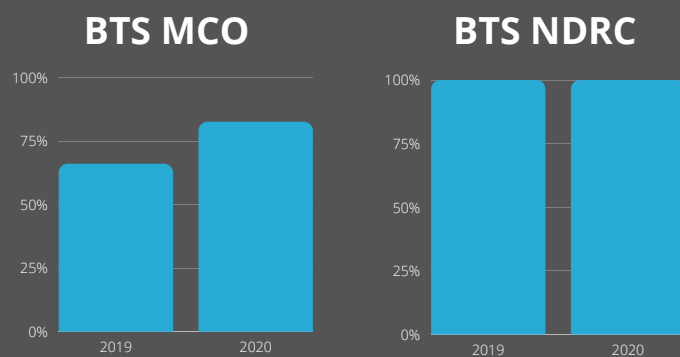
Centre de formation proposant des formations professionnelles uniquement en alternance.

Crée en 2016, ALTICOME Formations est aujourd'hui un centre de formation en pleine croissance, tant au niveau de notre réseau d'entreprises partenaires, tant au niveau de nos alternants.

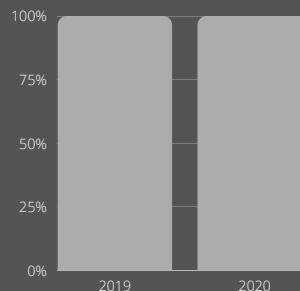
**Réseau de +100 entreprises partenaires**

*"Très bonne école avec une très grande communication ! Les élèves ont un suivi et sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise."*

## TAUX DE REUSSITE :



## BACHELOR Responsable Marketing & Commercial







## BTS MCO

### Titre RNCP - Niveau 5 Européen | Niveau 3 en France

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la **responsabilité opérationnelle** de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il **assure également la gestion opérationnelle** de l'unité commerciale ainsi que le **management** de son équipe commerciale. Cette **polyvalence fonctionnelle** s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en **autonomie** en s'adaptant à son **environnement professionnel**.

## ✓ Objectifs & compétences

- **Développement** de la relation client et vente conseil
- **Animation** et **dynamisation** de l'offre commerciale
- **Gestion** opérationnelle
- **Management** de l'équipe commerciale
- **Permettre à un client** d'accéder à une offre de produits ou de services
- De **prendre en charge** la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- De **gérer** votre "unité commerciale"

## ✓ Perspectives d'emploi

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Manager de caisses
- Manager de rayon
- Manager de la relation client
- Manager d'une unité commerciale
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Responsable de secteur ou de département
- ...

# PROGRAMME DÉTAILLÉ



## Enseignement général

### Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

### Langue vivante étrangère 1 - Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

### Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## Enseignement professionnel

### Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informatique
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

### Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

### Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

## REGLEMENT DE L'EXAMEN

Détails des épreuves	Coefficient	Forme	Durée	Détail des épreuves	Coefficient	Forme	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Ecrite	4h	E4 - Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30'
E2 - Langue vivante étrangère 1	3	Ecrite Orale	2h 20' + 20'	Animation, Dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30'
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrite	4h	E5 - Gestion opérationnelle	3	Ecrite	3h
				E6 - Management de l'équipe commerciale	3	Ecrite	2h30

